

ВЫСШАЯ ПАРТИЙНАЯ ШКОЛА при ЦК КПСС

С. Ф. ТОКМАЛАЕВ

ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ И ТОРГОВАЯ ПРИБЫЛЬ

Лекции, прочитанные
в Высшей партийной школе
при ЦК КПСС

МОСКВА

1954

ВЫСШАЯ ПАРТИЙНАЯ ШКОЛА при ЦК КПСС

Курс политической экономии.

*Раздел «Капиталистический
способ производства»*

С. Ф. ТОКМАЛАЕВ

ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ И ТОРГОВАЯ ПРИБЫЛЬ

Лекции, прочитанные
в Высшей партийной школе
при ЦК КПСС

МОСКВА

1954

ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ И ТОРГОВАЯ ПРИБЫЛЬ

Промышленный капитал в процессе кругооборота принимает форму денежного, производительного и товарного капитала. Эти функциональные формы промышленного капитала на известной ступени его развития обособляются друг от друга и превращаются в самостоятельные виды капитала. Одной из таких обособившихся форм промышленного капитала является торговый капитал.

В настоящей теме мы должны выяснить, каким образом происходит обособление торгового капитала от промышленного, какие функции выполняет торговый капитал, как распределяется прибавочная стоимость между промышленниками и торговцами и какую роль играет торговый капитал в обострении противоречий капитализма.

Но прежде чем выяснить эти вопросы, остановимся вкратце на общей характеристике торгового капитала как исторического предшественника промышленного капитала.

1. Торговый капитал как исторический предшественник промышленного капитала

Торговый капитал — это один из самостоятельных видов капитала, функцией которого является обслуживание процесса обращения товаров и товарного капитала. Форма движения торгового капитала: $D - T - D'$ (купля ради продажи с прибылью).

Торговый капитал возник задолго до капиталистического способа производства. Он представлял собой исторически древнейшую самостоятельную форму капитала. Для его существования требовалось лишь наличие простого товарного и денежного обращения. Поэтому, как только устанавливается более или менее устойчивое разделение труда между городом и деревней и между отдельными народами, неизбежно возникает купечество как особый слой населения, занимающийся исключительно обменом товаров, или торговлей.

Непосредственным побудительным мотивом деятельности торговца является извлечение торговой прибыли, увеличение денежного имущества.

Торговая прибыль на поверхности хозяйства выступает как прибыль от продажи. Однако в процессе обращения как таковом не создается стоимости, — здесь происходит лишь смена формы стоимости. Следовательно, источником торговой прибыли может

быть только часть товарной стоимости, созданной в сфере производства трудом непосредственных производителей.

Каковы источники торговой прибыли в докапиталистических формациях?

Объектом эксплуатации для торгового капитала в докапиталистических формациях являлись прежде всего мелкие товаропроизводители — крестьяне и ремесленники. Они вынуждены были продавать свои товары купцам по ценам ниже стоимости и покупать у них товары по ценам выше стоимости. В обоих случаях мелкие товаропроизводители теряли, а торговцы наживались. Эксплуатация мелких товаропроизводителей осуществлялась также путем предоставления им ссуд купцом. Купец и ростовщик часто объединялись в одном лице. Закабаленный долгами мелкий производитель был вынужден продавать и покупать товары по ценам, установленным самим торговцем-ростовщиком, и торговая прибыль в этом случае поглощала не только весь прибавочный, но и значительную часть необходимого продукта производителя.

Значительным источником торговой прибыли являлся прибавочный продукт, присваиваемый рабовладельцем, феодалом и государством (например, в лице древневосточных деспотов). Доля участия торгового капитала в рабовладельческой и феодальной эксплуатации становилась тем значительнее, чем больше хозяйство господствующих классов связывалось с рыночным обращением и подчинялось ему. Поскольку торговая прибыль являлась вычетом из доходов этих эксплуататорских классов, их идеологи относились враждебно к торговому капиталу, требуя ограничения крупной торговли.

Торговый капитал имел известное прогрессивное значение в докапиталистических формациях.

Вместе с расширением разделения труда между городом и деревней, отдельными областями и народами поддержание непосредственной экономической связи между производителями становилось все труднее и торговый капитал выступал в качестве того звена, которое обеспечивало регулярный обмен между ними. Торговый капитал разлагал натуральное хозяйство феодального общества, ускорял превращение натурального хозяйства в товарное и тем самым расширял товарооборот, активно содействовал образованию национального рынка. Торговый капитал, развивая внешнюю торговлю, устанавливал более или менее устойчивые экономические связи между народами. Наконец, торговый капитал концентрировал денежное имущество в руках частных лиц в качестве денежного капитала и этим подготовлял одно из условий возникновения промышленного капитала. Однако торговый капитал сам по себе еще не определяет, какой новый способ производства возникнет на месте старого; это зависит не от торговли, а от характера самого разлагающегося старого способа производства.

Торговый капитал сыграл крупную роль в превращении фео-

дального способа производства в капиталистический способ производства.

Торговый капитал был одним из рычагов первоначального накопления капитала и одним из источников образования промышленного капитала. Купцы сами основывали капиталистические мануфактуры, нередко ввозя сырье, оборудование и рабочую силу из-за границы. Они подчиняли мелких производителей сначала системой заказов, потом раздачей им работы на дом и, наконец, объединением их в одной мастерской — мануфактуре. Во всех этих случаях торговый капитал превращался в промышленный капитал.

Однако промышленный капитал возникал и непосредственно из ремесленного и кустарного производства. Процесс расслоения простых товаропроизводителей сопровождался выделением небольшой верхушки ремесленников и кустарей, которые вместе с расширением их производства все больше применяли наемный труд и, наконец, превращались в крупных промышленных капиталистов.

Возникновение промышленного капитала еще не означает того, что сразу же устанавливается его безраздельное господство. Наряду с капиталистическим укладом сохраняются в течение некоторого времени другие уклады, служащие базой для самостоятельного существования торгового капитала, причем самостоятельное и независимое от промышленного капитала развитие торгового капитала находится в обратном отношении к степени развития капиталистического производства, т. е. чем менее развит промышленный капитал, тем более самостоятельным и независимым от него является торговый капитал, и наоборот. Промышленный капитал, расширяя свое господство в сфере производства, подчиняет себе торговый капитал и превращает его в своего агента в сфере обращения. С упрочением капиталистического производства торговый капитал как самостоятельная и независимая от промышленного капитала форма капитала сохраняет свои позиции лишь там, где имеются докапиталистические формы производства — в колониях и в странах с преобладанием мелкого производства.

Преобладающее положение торгового капитала в период возникновения промышленного капитала нашло свое отражение в теории меркантилистов, ошибочно выводивших торговую прибыль из обращения.

В. И. Ленин развил положения Маркса о роли торгового капитала в возникновении промышленного капитала. Как показал Маркс, торговый капитал рождается из мелкого товарного производства и является историческим предшественником промышленного капитала. Разрабатывая дальше положения Маркса, Ленин показал, что в своем развитии торговый капитал последовательно принимает такие формы: 1) скупка изделий у мелких производителей, 2) соединение торговли с ростовщичеством, 3) расплата за изделия товарами, составляющая один из обычных приемов деревенских скупщиков, 4) расплата торговца теми именно видами товаров, которые необходимы «кустарю» для его производства

(сырье, материалы и т. п.), и, наконец, 5) раздача работы на дом. Последняя, говорил Ленин, является высшей формой торгового капитала: «торговый капитал скупщика переходит здесь в промышленный капитал»¹. В. И. Ленин всесторонне показал не только конкретные формы торгового капитала и пути его превращения в промышленный, но и консервативную роль торгового капитала: при наличии остатков докапиталистических форм производства торговый капитал порождает кабальные отношения и личную зависимость производителя от торговца-скупщика, способствует сохранению многочисленных феодальных пережитков и тем самым тормозит развитие производительных сил капиталистического общества.

В свете марксистско-ленинской теории обнажается вся лженаучность антимарксистской концепции Покровского, Богданова и их сторонников о существовании якобы особого исторического периода торгового капитализма. В действительности исторические эпохи или периоды характеризуются не формой обращения, а способом производства. Тот исторический период, который Покровский и Богданов именуют периодом торгового капитализма, на деле является мануфактурным периодом капиталистического способа производства.

2. Торговый капитал как обособившаяся часть промышленного капитала

Основная масса торгового капитала в условиях капитализма представляет собой обособившуюся часть промышленного капитала.

В процессе воспроизводства промышленный капитал не только регулярно проходит три стадии кругооборота: $D—T...P... T'—D'$, но и одновременно функционирует во всех трех формах капитала: денежного, производительного и товарного. Пока одна часть промышленного капитала (производительный капитал) занята в сфере производства созданием прибавочной стоимости, другая его часть (денежный и товарный капитал, или капитал обращения), совершая процесс обращения $T'—D'—T$, реализует прибавочную стоимость ($T'—D'$) и подготавливает предпосылки для ее производства ($D—T$).

На ранней стадии капиталистического производства эти функциональные формы промышленного капитала еще не были обособлены друг от друга. Промышленники, вышедшие из ремесленников и кустарей, сами занимались реализацией произведенных товаров; промышленники, вышедшие из торговцев, были тесно связаны с торговлей, и в первое время для них само промышленное предприятие являлось подсобным к торговле предприятием. В обоих случаях промышленный капитал и торговый капитал еще не обособились друг от друга и функционировали как формы единого промышленного капитала.

¹ В. И. Ленин. Соч., т. 3, стр. 320.

Однако из того, что денежный, производительный и товарный капиталы выполняют различные функции в движении промышленного капитала, вытекает возможность обособления их друг от друга в самостоятельные капиталы. Основной функцией промышленного капиталиста является производство прибавочной стоимости, функция же купли и продажи и связанные с этим денежные операции выступают для промышленника побочными операциями и могут выполняться другими капиталистами.

По мере расширения производства для реализации товарного капитала требуется более обширный рынок. Путь движения товара становится длиннее, а следовательно, продолжительнее и время обращения капитала. В связи с этим неизбежно увеличивается капитал обращения и уменьшается норма прибыли на промышленный капитал. Для извлечения той же массы прибыли уже необходимо авансировать дополнительный капитал. Если, например, промышленный капитал, состоящий из 720 *c* (постоянного капитала) и 180 *v* (переменного капитала), при производстве товаров на местный рынок оборачивался в девять месяцев и извлекалось 180 *m* (прибавочной стоимости), то с увеличением времени оборота до десяти месяцев потребуется или авансировать дополнительный капитал в сто единиц, или уменьшить размер производительного капитала. В том и другом случае норма прибыли понизится.

Промышленник должен все больше следить за сложным механизмом обращения, учитывать состояние рынка и движение цен, вести широкую переписку, держать торговых агентов и т. д. Все это требует дополнительных расходов. Поэтому создается необходимость в особой группе капиталистов, которые применяли бы свои капиталы исключительно для обслуживания обращения промышленного капитала, — в торговцах.

Поскольку реализацией товаров, произведенных на капиталистических предприятиях, начинают заниматься торговцы, товарный капитал обособляется от производительного капитала, выделяется торговый капитал как подчиненная форма промышленного капитала. Промышленник теперь уже не занимается окончательной реализацией товарного капитала, доведением товара до потребителя. Этим делом занимается торговец. Возникает своеобразное разделение труда между промышленным и торговым капиталом, между промышленником и торговцем.

Действительно, торговец, покупая товар у промышленника, избавляет его от занятия торговыми операциями. Промышленник, продав товар торговцу, тем самым превратил свой товарный капитал в денежный капитал, совершил акт $T'—D'$. Но в действительности товарный капитал еще не превратился в денежный, он лишь перешел из рук промышленника в руки торговца. Товарный капитал фактически превращается в денежный капитал лишь тогда, когда товар продан потребителю, когда товар перешел из сферы обращения в сферу личного или производительного потребления. Купец окончательно продает товар, т. е. доводит товар до

потребителя и окончательно реализует товарный капитал промышленника. Если по тем или иным причинам торговец не сможет продать товары, то он не будет иметь возможности купить очередную партию товаров у промышленника и товарный капитал последнего уже не превратится в денежный капитал, — кругооборот промышленного капитала парализуется.

Торговый капитал — не только превращенная форма части товарного капитала, он вместе с тем обособившийся и самостоятельно функционирующий капитал.

Промышленник может реализовать свой товарный капитал и с помощью простых коммивояжеров или других непосредственных своих торговых агентов. Однако товарный капитал в руках таких торговых агентов не является самостоятельным торговым капиталом, он просто часть промышленного капитала, принадлежащая промышленнику и находящаяся в процессе обращения.

Товарный капитал (капитал, находящийся в товарной форме) обособляется и самостоятельно функционирует в виде торгового капитала лишь вследствие того, что торговец авансирует свой денежный капитал, который, совершая особый кругооборот $D - T - D'$, приносит прибыль. Торговец покупает товар у промышленника не для собственных нужд, а для того, чтобы продать его потребителям с известной прибылью. Его цель — извлечение прибыли. Именно поэтому торговец свой капитал превращает в товары с тем, чтобы их перепродать. Посредством кругооборота торгового капитала $D - T - D'$ осуществляется движение товарного капитала, который превращается в денежный капитал, и таким образом совершается процесс воспроизводства промышленного капитала в фазе его обращения.

3. Торговая прибыль и ее источник

Основная функция торгового капитала заключается в превращении товарного капитала в денежный, в актах купли и продажи. В этом процессе не создается ни стоимости, ни прибавочной стоимости. Торговый капитал только способствует их реализации.

Несмотря на это, торговый капитал приносит своему владельцу прибыль. Годовая норма торговой прибыли в среднем не ниже нормы прибыли промышленного капитала. Если бы норма торговой прибыли была ниже нормы промышленной прибыли, торговцы бросили бы торговлю и сделали бы промышленниками. И, наоборот, если бы норма торговой прибыли была выше нормы промышленной прибыли, это привлекло бы промышленников в торговлю, и они превратились бы в торговцев.

Откуда и каким образом возникает торговая прибыль?

На поверхности явлений торговая прибыль выступает как надбавка к стоимости товара. Такое представление порождается самой торговой практикой. Создается видимость того, что торговая

прибыль возникает в сфере обращения. Но, как известно, в сфере обращения капитал не может самовозрастать.

В действительности источником торговой прибыли в условиях капитализма является прибавочная стоимость, создаваемая промышленными рабочими, часть которой уступается промышленными капиталистами торговцам за то, что последние берут на себя реализацию произведенных товаров.

Раздел прибавочной стоимости между промышленниками и торговцами происходит стихийно, в процессе конкуренции. В условиях свободной конкуренции капиталы, перемещаясь из сферы производства в сферу обращения и обратно, уравнивают нормы прибыли, и прибавочная стоимость распадается на промышленную и торговую прибыль соответственно величине участвующих в конкуренции капиталов.

Механизм уравнивания и распределения прибавочной стоимости между промышленным и торговым капиталом можно иллюстрировать следующим примером. Допустим, что весь промышленный капитал общества состоит из $720c + 180v$, норма прибавочной стоимости $\left(\frac{m}{v}\right) = 100$ проц.; стоимость основного капитала, допустим, в течение года полностью переносится на продукт. Тогда стоимость всей продукции равняется $720c + 180v + 180m = 1080$, а норма прибыли $\frac{180m}{900K} \times 100 = 20$ процентам.

Но для реализации товаров требуется дополнительный капитал, предположим $100K$, который авансируется торговцами. В этом случае весь общественный капитал составит $1000K$ ($900 + 100$). Отношение всей прибавочной стоимости ко всему общественному капиталу будет $\frac{180m}{1000K} \times 100 = 18$ процентам.

Эти 18 проц. составляют ту среднюю норму прибыли, которая возникает в результате участия торгового капитала в уравнивании прибавочной стоимости и служит мерой доходности как для промышленного, так и для торгового капитала. Промышленники продают свою продукцию торговцам по ценам производства, но ниже стоимости товара, в данном случае:

$$720c + 180v + 162p = 1062;$$

торговцы продают товары потребителям по общественной цене производства, совпадающей со стоимостью, или

$$720c + 180v + 162p + 18h = 1080,$$

где p — промышленная прибыль,
 h — торговая прибыль.

Из всей прибавочной стоимости на промышленный капитал приходится $162m$, на торговый капитал — $18m$.

Таким образом, появление торгового капитала приводит к новому расчленению стоимости товара: теперь стоимость товара рас-

падает на издержки производства, промышленную прибыль и торговую прибыль.

Из всего изложенного видно, что торговый капитал участвует в уравнении прибавочной стоимости в среднюю прибыль, хотя он и не участвует в ее производстве. Вследствие этого общая (средняя) норма прибыли понижается (в нашем примере с 20 до 18 проц.), и чем больше торговый капитал по сравнению с промышленным капиталом, тем меньше норма промышленной прибыли, и наоборот.

На первый взгляд кажется, что участие торгового капитала в дележе прибавочной стоимости невыгодно промышленникам. В действительности дело обстоит совсем иначе. Если бы не было торгового капитала, норма прибыли на промышленный капитал была бы еще ниже. Для того чтобы реализовать товарный капитал без участия торгового капитала, каждый промышленник должен был бы иметь в своих руках всю товаропроводящую сеть — от предприятия до потребителя — и авансировать крупный дополнительный капитал для обслуживания процесса обращения. Торговый капитал обслуживает оборот не одного промышленного капитала: через магазин торговца проходят товары самых различных предприятий, и, таким образом, оборот торгового капитала представляет обороты многих капиталов, занятых в различных отраслях промышленности. Поэтому торговый капитал, если он не превышает средней нормальной величины, всегда меньше того дополнительного капитала, который промышленникам пришлось бы авансировать для реализации своего товарного капитала, если бы каждый из них самостоятельно занимался реализацией товаров. Уменьшение этого дополнительного капитала повышает норму прибыли.

Далее, торговый капитал благодаря его специализации на продаже товаров ускоряет оборот промышленного капитала, сокращает время его обращения. Непосредственным результатом этого является повышение нормы промышленной прибыли. Сокращение времени обращения уменьшает ту часть общественного капитала, которая постоянно должна оставаться в сфере обращения, и увеличивает другую его часть, которая функционирует непосредственно в производстве. Увеличение же производительного капитала означает рост массы прибавочной стоимости.

Наконец, торговый капитал расширяет общественное разделение труда и рынок для промышленности, дает капиталу возможность работать в более крупном масштабе. Этим торговый капитал повышает производительность промышленного капитала и способствует его накоплению.

Таким образом, в процессе функционирования торгового капитала не создается непосредственно ни стоимости, ни прибавочной стоимости. Но, сокращая время обращения, торговый капитал косвенным образом содействует увеличению прибавочной стоимости, производимой промышленным капиталом.

4. Чистые издержки обращения

Обслуживание процесса воспроизводства промышленного капитала в сфере обращения сопровождается соответствующими торговыми издержками. Эти издержки обращения распадаются на так называемые чистые издержки обращения — расходы, связанные исключительно с актом купли и продажи (расчеты, калькуляция, счетоводство, переписка, реклама, содержание конторы и т. д.), — и на издержки, обусловленные дополнительными процессами производства, происходящими в сфере обращения, как, например, перевозка, хранение и пр. Издержки последнего рода принципиально ничем не отличаются от издержек производства, например стоимость средств транспорта переносится на товар так же, как и стоимость фабричного оборудования; транспортные рабочие являются такими же производительными рабочими, как и фабричные рабочие: они воспроизводят стоимость своей рабочей силы и создают прибавочную стоимость.

Напротив, чистые издержки обращения не увеличивают стоимости товара и возмещаются из прибавочной стоимости. На покрытие чистых издержек обращения торговец авансирует дополнительный капитал. Прибыль на этот капитал получается из прибавочной стоимости, созданной промышленными рабочими.

Каким образом возмещается капитал, затраченный в виде чистых издержек обращения?

Вещественные издержки обращения (расходы на контору и ее оборудование, на счетные книги, бумагу, печатную рекламу, почтовые расходы и т. п.), указывает Маркс, входят в продажную цену товара «как элемент, образующий номинальную стоимость товара», хотя они не создают никакого действительного дополнения к стоимости товара. По стоимости вещественные торговые издержки постоянно возмещаются из цены товара за счет прибавочной стоимости, материально они возмещаются из части товарной массы, потребляемой в самой сфере обращения.

К чистым издержкам обращения относятся расходы, связанные с применением в торговле наемного труда. Труд торговых рабочих, поскольку он обслуживает исключительно процесс обращения, не создает новой стоимости, он только реализует стоимость товаров. В силу этого капитал, израсходованный торговцем на заработную плату, возмещается из прибавочной стоимости.

В целом издержки обращения в розничной торговле в США составляли в 1949 году в универсальных магазинах 32,0 проц., в магазинах стандартных цен — 25,8 проц., в книжной торговле — 35,1 проц., в торговле тканями — 24,7 проц., в торговле мужским платьем — 28,6 проц., в торговле мебелью — 28,9 проц. суммы продажи нетто. Кроме этих расходов, цена товара еще до розницы включала в себя торговые расходы промышленников и оптовых торговцев.

Чистые издержки обращения, несмотря на их непроизводительный характер, при товарном производстве являются неизбежными расходами. При восходящем развитии капитализма эти издержки были сравнительно невелики. Так, в США еще в 1850 году доля

торговых расходов в цене товара составляла 19,8 процента. Через 50 лет, в 1900 году, торговые расходы поднялись до 40,1 проц., а в 1920 году они достигли 50,4 процента. Это означает, что больше половины продажной цены представляли издержки обращения.

Рост чистых издержек обращения связан с ростом анархии производства, с ростом трудностей сбыта, с падением покупательной способности масс. Обострение противоречий капитализма в сфере торговли, как и в других сферах, вызывает значительный рост непроизводительных издержек.

Чрезвычайно быстро увеличиваются в капиталистических странах расходы на устную и печатную рекламу. В Англии в 1935 году на рекламу было затрачено 89 360 тыс. фунтов стерлингов. В 1927 году реклама стоила американскому потребителю 1768 млн. долларов, в 1937 году — 1968 млн., а в 1951 году — 6548 млн. долларов, при этом надо иметь в виду, что сюда входят расходы только по учтенной рекламе.

Капиталистическая реклама ставит своей целью соблазнить покупателя и вынудить его купить тот или иной товар; реклама приукрашивает качество товара, играет на таких чувствах покупателя, как страх, тщеславие, любопытство и пр.

Многие производительные расходы благодаря рекламе превращаются в дорогостоящие непроизводительные расходы. Так, упаковка предназначена для предохранения товара от порчи, и расходы на нее являются производительными издержками. Однако сейчас упаковка используется для рекламы, и нередко она стоит дороже самого товара.

Издержки хранения превращаются в значительной мере в непроизводительные расходы.

Во всяком обществе, чтобы поддержать непрерывный ход процесса воспроизводства, необходим запас средств производства и предметов потребления. Этот запас при капитализме существует главным образом в форме товарного запаса. Издержки хранения товарного запаса, необходимого для удовлетворения общественного спроса, для поддержания непрерывности процесса товарного обращения, являются производительными издержками. Когда же этот товарный запас начинает превышать нормальные размеры или увеличивается с целью спекуляции, то хранение этого излишка уже находится в зависимости от условий продажи и поэтому связано исключительно со сменой формы стоимости. «В таком случае,— говорит Маркс,— товарный запас является уже не условием непрерывной продажи, а следствием того обстоятельства, что товары не удается продать. Издержки остаются те же, но так как теперь они вытекают исключительно из формы, именно из необходимости превратить товары в деньги, и из затруднительности этой метаморфозы, то они не входят в стоимость товара, а представляют собою вычет, потерю стоимости на реализации стоимости»¹.

Затруднения в сбыте, рост излишних товарных запасов вынуждают капиталистов лихорадочно искать новые рынки сбыта. Товары беспорядочно перебрасываются из одного места в другое,

¹ К. Маркс. Капитал, т. II. Госполитиздат, 1949, стр. 144—145.

возникают ненужные встречные и дальние перевозки товаров, ненормальная концентрация их в отдельных центрах и т. п. Транспортные расходы из производительных превращаются в непроизводительные. Между тем такие перевозки не уменьшают, а увеличивают товарные запасы, так как к товарным запасам, лежащим на складах и в магазинах, прибавляется товарный запас, кочующий по транспортной сети. Как велики непроизводительные перевозки, можно видеть из следующих данных: в городе Рочестере (США) все конкурирующие между собой повозки с молоком проходили в 1912 году 447 миль в день, тогда как в действительности им нужно было пройти лишь 39,1 мили; от непроизводительных перевозок железные дороги США теряли в 20-х годах XX века около одного миллиона долларов в день.

Излишки товарных запасов особенно значительны в периоды кризисов. Так, если взять уровень мировых запасов в 1925—1929 годах за 100 единиц, то в 1932 году мировой запас сырья составлял 194, запас пшеницы — 163, сахара — 230, кофе — 284, хлопка — 161, шелка — 193, каучука — 262 единицы¹. Чтобы не допустить снижения цен и избежать лишних расходов по хранению, капиталисты во время кризиса уничтожают излишние запасы товаров. В это же время растет масса голодных безработных.

5. Эксплуатация торговым капиталом торговых служащих

Как уже указывалось выше, труд торговых служащих не создает ни стоимости, ни прибавочной стоимости. Однако это отнюдь не означает, что торговые служащие не подвергаются эксплуатации со стороны торгового капитала.

Торговые служащие, так же как промышленные рабочие, являются пролетариями, т. е. людьми, лишенными средств производства, добывающими средства существования продажей своей рабочей силы. Стоимость рабочей силы торговых служащих также определяется рабочим временем, общественно необходимым для ее воспроизводства, следовательно, и их заработная плата определяется стоимостью рабочей силы.

Различие между промышленными рабочими и торговыми служащими заключается в том, что первые работают в сфере производства, а вторые — в сфере обращения, где происходит лишь смена формы стоимости, а не производство самой стоимости.

Отсюда и вытекает различие между производительным и непроизводительным трудом. С точки зрения простого процесса труда, производительным является всякий труд в области производства материального и культурного богатства, имеющий своим результатом ту или иную потребительную стоимость, как, например, труд фабричных рабочих, транспортных рабочих, ученых и др.

¹ См. «Мировые экономические кризисы 1848—1935 гг.», стр. 44.

Однако понятие производительного труда и, следовательно, «понятие производительного рабочего отнюдь не исчерпывается отношением между деятельностью и ее полезным эффектом, между рабочим и продуктом его труда: оно включает в себя также специфически общественное, исторически возникшее производственное отношение...»¹. Так, в антагонистических классовых обществах производительным является только труд, создающий прибавочный продукт для классов эксплуататоров, следовательно, только труд в форме рабского, феодально-крепостного или наемного труда. В условиях капитализма производительным является лишь труд, создающий прибавочную стоимость. Все остальные виды труда, включая и наемный труд в области личных и общественных услуг, являются непроизводительным трудом. Сюда относится, во-первых, труд домашних работниц, домашних учителей и врачей, государственных служащих, адвокатов, офицеров, духовенства и т. д., то есть труд, обмениваемый на доход, а не на капитал; во-вторых, к непроизводительному труду относится труд, занятый в сфере обращения. Непроизводительный характер труда в обращении обуславливается самой природой обращения. Поэтому труд торговых служащих, занятых исключительно реализацией стоимости и прибавочной стоимости, выступает как непроизводительный труд. Это не значит, что труд всех торговых рабочих и служащих является непроизводительным; часть из них выполняет производственные функции, и их труд носит производительный характер.

Общее число лиц, занятых в торговле, составляло в США в 1950 году 9,5 млн. (17 проц. самодеятельного населения), в Западной Германии в 1946 году — 4,9 млн. (18,6 проц.), в Англии в 1951 году — 2,6 млн. (11,3 проц.), во Франции в 1946 году — 2,4 млн. (11,7 проц. самодеятельного населения). Число людей, занятых в торговле, и их доля в самодеятельном населении увеличиваются во всех капиталистических странах.

В чем же выражается эксплуатация торговым капиталом торговых служащих?

Рабочая сила торговых служащих обладает таким же свойством, каким обладает рабочая сила промышленных рабочих: она может функционировать дольше того времени, какое необходимо для ее воспроизводства. В течение необходимого времени торговые служащие реализуют прибавочную стоимость, которая возмещает капитал, затраченный торговцем на покупку их рабочей силы, а в течение прибавочного времени они бесплатно реализуют прибавочную стоимость, которая присваивается торговцами в форме торговой прибыли. «Подобно тому, как неоплаченный труд рабочего,— говорит Маркс,— непосредственно создает для производительного капитала прибавочную стоимость, неоплаченный труд торговых наемных рабочих создает для торгового капитала участие в этой прибавочной стоимости»².

¹ К. Маркс. Капитал, т. I. Госполитиздат, 1949, стр. 512.

² К. Маркс. Капитал, т. III. Госполитиздат, 1949, стр. 305.

Чем выше степень эксплуатации, чем больше неоплаченный труд торговых служащих, тем ниже чистые издержки обращения, тем больше прибавочной стоимости присваивается торговцами в форме торговой прибыли.

Сущность эксплуатации торговых служащих заключается, таким образом, в том, что в течение прибавочного времени они бесплатно реализуют часть прибавочной стоимости, уступаемой промышленным капиталом торговому капиталу. Бесплатный труд торговых служащих позволяет уменьшить издержки реализации прибавочной стоимости, увеличить долю участия торгового капитала в прибавочной стоимости. Социальные функции капиталиста-торговца, как и капиталиста-промышленника, по выражению Маркса,— это быть «олицетворением капитала»; разница между капиталистом-промышленником и капиталистом-торговцем заключается лишь в том, что первый эксплуатирует в сфере производства, где создается прибавочная стоимость, второй — в сфере обращения, где реализуется прибавочная стоимость.

Масштаб и степень эксплуатации торговых служащих зависят от величины торгового капитала. При небольшом размере капитала торговец имеет ограниченное количество служащих и, следовательно, располагает ограниченным размером прибавочного труда. Крупный же торговец командует десятками и сотнями служащих и соответственно этому присваивает результат большого количества прибавочного труда.

Самый характер работы в сфере обращения требует известной подготовки и искусства: общей грамотности и некоторой культуры, умения хорошо разбираться в качестве товаров и в запросах покупателей, знания национальных особенностей и языка посетителей магазина и т. д. Поэтому «торговый рабочий,— как отмечал Маркс,— принадлежит к лучше оплачиваемому классу наемных рабочих, к тем, труд которых есть искусный труд, стоящий выше среднего труда»¹. Но с развитием капитализма это сравнительно лучшее положение торговых служащих более или менее быстро сводилось на нет. В настоящее время средний заработок торгового служащего ниже заработной платы промышленного рабочего. Так, в США в 1948 году средняя заработная плата рабочего в обрабатывающей промышленности в неделю составляла 51,79 доллара, средняя заработная плата торгового служащего в розничной торговле равнялась 39,27 доллара, в универсальных магазинах — всего 33,17 доллара.

Положение торговых служащих определяется теми же законами капиталистической эксплуатации, какие действуют в капиталистической промышленности. Это, с одной стороны, удлинение и уплотнение рабочего дня, повышение интенсивности труда, с другой — понижение заработной платы торгового служащего ниже стоимости рабочей силы. С расширением капиталистической тор-

¹ К. Маркс. Капитал, т. III, стр. 311—312.

говли и увеличением размера торговых предприятий усиливается эксплуатация торговых служащих. Рабочий день торговых служащих достигает 10—12 и даже 14 часов.

С развитием капитализма понижается уровень заработной платы торговых служащих. С увеличением размера торгового предприятия создаются условия для внедрения среди торговых служащих разделения труда. Крупный торговец может ограничиться небольшим числом квалифицированных товароведов, заведующих отделами, бухгалтеров и т. д., а остальную массу служащих иметь с квалификацией, требующей незначительной подготовки. Упрощение труда делает торговую деятельность доступной более широкому кругу лиц, чем раньше, и снижает стоимость рабочей силы основной массы торговых служащих. Под давлением растущей конкуренции понижается их заработная плата ниже стоимости рабочей силы. Разделение труда, узкая специализация делают труд бессодержательным, однообразно-утомительным, а понижение заработной платы и конкуренция вынуждают торговых служащих работать все более интенсивно. В связи с этим степень эксплуатации увеличивается, издержки на заработную плату понижаются, а прибыль торговых фирм и оклады директоров растут.

Тяжелым бичом для торговых служащих является растущая среди них безработица. Безработица приводит к снижению заработной платы, ухудшает условия труда и материальное положение торговых служащих.

6. Эксплуатация торговым капиталом мелких товаропроизводителей и потребителей

Во всех капиталистических странах имеется мелкое товарное производство. Мелкие товаропроизводители подвергаются эксплуатации со стороны торгового капитала. Эта эксплуатация имеет разнообразные формы.

Во-первых, торговый капитал непосредственно эксплуатирует мелких товаропроизводителей через систему заказов, превращая их мастерские в придаток крупного магазина. Такого положения большинства кружевниц, белошвеек, цветочниц и многих других, работающих по заказам торговых фирм. К этой же категории относятся и ремесленники, занимающиеся починкой и ремонтом обуви, одежды, домашней посуды, велосипедов и прочих предметов домашнего обихода; они эксплуатируются преимущественно торговцами старых, подержанных вещей.

Во-вторых, торговый капитал эксплуатирует мелких товаропроизводителей через сферу обращения. Продукты мелких товаропроизводителей вступают в общий товарооборот капиталистического общества; они, как и всякий товар, должны пройти все стадии товарной метаморфозы и в конечном счете дойти до потребителя.

На заре капитализма продукты простых товаропроизводителей шли большей частью на местный рынок и продавались непосредственно потребителям. Но с расширением рынка между простым товаропроизводителем и потребителем вклинивалось все большее количество посредников, причем каждый из них старался урвать себе побольше прибыли. Поэтому доля мелкого производителя в продажной цене производимого им продукта падает, а доля посредников растет.

В особенности это имеет место в период господства монополий. Так, американский фермер в 1913 году еще получал 56,5 проц. той суммы, которую платил городской потребитель за его продукт; в 1929 году он получал уже 50,1 проц., а в 1934 году — лишь 38,5 процента. Другими словами, доля посредников за это время увеличилась с 43,5 до 61,5 проц. розничной цены. По отдельным видам товаров доля посредников еще более значительна. Так, французский крестьянин в 1914 году получал 84 проц. рыночной цены мяса, а в 1951 году — лишь 49 проц.; за это же время его доля в рыночной цене вина уменьшилась с 70 проц. до 41 процента. В 1952 году доля американского фермера в розничной цене хлеба составляла лишь 16 проц., остальные 84 проц. получали посредники; в розничной цене яблок доля фермера (в 1926 г.) составляла 23,6 проц., доля транспортных фирм — 21,4 проц., доля торговцев — 55 проц.; в розничной цене угля доля заработной платы рабочих составляла 5 проц., доля шахтовладельца — 35 проц., доля транспортных фирм — 26,4 проц., доля торговцев — 33,6 процента.

Мелкий товаропроизводитель эксплуатируется не только как продавец, но и как покупатель. Он вынужден покупать промышленные изделия по более высокой цене, так как оптовая закупка их для него недоступна. Вследствие этого получается громадное расхождение между той ценой, которую выручает мелкий товаропроизводитель, и той ценой, которую он уплачивает при покупке. Это расхождение между выручаемыми и уплачиваемыми ценами особенно велико в период общего кризиса капитализма. Мелкий товаропроизводитель, таким образом, эксплуатируется и как продавец и как покупатель: он вынужден дешево продавать и дорого покупать.

Особенно тяжело положение тех мелких производителей, которые попали в долговую зависимость к торговцу или торговой монополии. Они вынуждены продавать товары своим кредиторам или тем, кому последние прикажут, притом по ценам значительно ниже рыночных, и покупать у них товары по высокой цене и худшего качества.

Широким полем эксплуатации для торгового капитала являются покупатели из пролетарских и полупролетарских слоев населения. Обычно для этой цели облюбовываются фабричные поселки. Наряду с фабричными лавками самих предпринимателей здесь подвизается множество мелких и крупных торговцев. Они торгуют дешевыми, низкосортными и фальсифицированными товарами, рассовывая их по дорогой цене в кредит, в счет предстоящей полочки рабочего и служащего. Эти же методы применяют торговые фирмы городских центров. В 1929 году в США было продано товаров в кредит на 16,8 млрд. долларов. Из этой суммы 9,3 млрд.

долларов падает на продажу в рассрочку малосостоятельным покупателям. После второй мировой войны кредит с оплатой в рассрочку увеличился с 11,5 млрд. в 1949 году до 20 млрд. долларов в 1953 году. Значительная часть таких покупателей не может полностью рассчитаться за свои покупки, и из-за неуплаты очередного взноса фирма отбирает обратно проданный товар (мебель, обстановку, автомобиль и т. д.) независимо от того, какую сумму уже успел внести покупатель. Таким путем в США еще до мирового экономического кризиса 1929—1933 годов ежегодно покупатели обирались на 1—1,5 млрд. долларов.

Наряду с торговлей, связанной с ростовщическими операциями, чрезвычайно большую роль в ухудшении материального положения рабочего класса и трудящихся играет торговая спекуляция. Торговая спекуляция — не эпизодическое явление; она коренится в самой природе капиталистической торговли. Погоня за максимумом прибыли и ожесточенная конкуренция неизбежно порождают спекуляцию как одно из средств капиталистической наживы. Торговая спекуляция резко увеличивается в моменты расстройств хозяйственной жизни капиталистического общества и принимает гигантские масштабы в периоды подготовки и ведения войн и послевоенной разрухи. В период подготовки и ведения войны в капиталистических странах происходит резкое нарушение соотношения между мирными и военными отраслями производства, больших размеров достигает инфляция, вводится нормированное снабжение населения. Нормы снабжения столь низки и недостаточны для нормальной жизни, что население вынуждено покупать необходимые предметы потребления на черном рынке по высоким спекулятивным ценам. Спекулянты используют для извлечения прибыли и разницу быстро меняющихся цен и разницу между нормированными ценами и ценами на черном рынке. Чем больше размах колебаний цен во времени и чем больше разница между нормированными ценами и ценами на черном рынке, тем выше спекулятивная прибыль торговцев, тем хуже материальное положение рабочего класса и трудящихся.

Спекулятивная горячка может продолжаться очень длительное время. Расстройство капиталистического хозяйства, вызванное первой мировой войной, привело к тому, что спекулятивная горячка в ряде стран тянулась до 1924 года, а через каких-нибудь пять лет началась новая ее полоса, которая до сих пор бушует во всех капиталистических странах и от которой больше всего страдает рабочий класс.

В капиталистическом мире спекуляцией занимаются капиталисты всех рангов. Буржуазное государство не только не борется со спекуляцией, — напротив, оно всячески прикрывает спекулянтов. Спекулянты грабят покупателей, опираясь на государственных чиновников, грабят государственную казну, используя тех же чиновников-казнокрадов.

7. Потребительская и снабженческо-сбытовая кооперация при капитализме

Растущая эксплуатация со стороны торгового капитала, естественно, порождала в массах трудящихся стремление оградить себя от нее, избавиться от «посреднических услуг» торгового капитала. В середине XIX века в Англии, а затем и в других странах зарождается кооперативное движение трудящихся.

В Англии Роберт Оуэн выдвинул идею, что, создавая производственные ассоциации трудящихся как ячейки нового общества, можно мирным путем преобразовать капиталистическое общество в социалистическое. Как известно, практические опыты, производившиеся Оуэном в этом направлении, потерпели неудачу. В 20-х годах XIX века его ученик Кинг возглавил брайтонское кооперативное движение. Было организовано около пятисот кооперативов, но они также не выдержали капиталистической конкуренции. Такое же крушение потерпели производственные ассоциации последователей Сен-Симона во Франции. Эти неудачи наглядно показали утопичность идеи мирного преобразования капитализма в социализм через кооперацию.

В 40-х годах XIX века возник новый тип кооперации, которая уже не ставила задачи социалистического преобразования общества, а ограничивалась лишь защитой своих членов от эксплуатации торговым и ростовщическим капиталом.

Кооперация такого типа впервые была организована в Англии рочдельскими рабочими-ткачами в 1844 году под названием «Общество справедливых рочдельских пионеров». Основными принципами этого общества были: 1) торговля только доброкачественными товарами при правильном весе и мере; 2) продажа за наличный расчет по среднерыночным ценам; 3) распределение прибыли между членами пропорционально их закупке; 4) постепенное накопление пая, оплачиваемого небольшим процентом; 5) равенство голосов независимо от количества приобретенных паев.

Такая кооперация, приспособленная к условиям капиталистического производства и обращения, оказалась более устойчивой и жизненной. Рочдельское общество было организовано 28 ткачами; в 1865 году в Англии насчитывалось уже 125 тыс. членов потребительских обществ, в 1913 году их было 2878 тыс.; в 1952 году в 1107 первичных кооперативах объединялось 10,9 млн. пайщиков, паевой капитал этих кооперативов составлял 335,7 млн. фунтов стерлингов, годовой оборот — 704,2 млн. фунтов стерлингов. Вслед за Англией потребительские кооперативы возникли и в других странах. В России до революции в потребительских кооперативах состояло около двух миллионов членов.

Наряду с рабочей потребительской кооперацией значительное распространение получили общие и специализированные закупочно-сбытовые кооперативы мелких товаропроизводителей. Они ставили своей задачей организовать более выгодный сбыт продукции

членов кооперации, общую закупку сырья и орудий производства, а также предметов личного потребления.

Кооперация является массовой коллективной организацией преимущественно в области обращения. Экономическая значимость, конкурентоспособность кооперации в условиях капитализма определяются не только количеством членов, но и размером паевого капитала и покупательной способностью членов кооперации. В зависимости от этого она может занять соответствующее место, иметь тот или иной удельный вес в общем товарообороте.

Если иметь в виду эту сторону, то кооперативы трудящихся занимают незначительный удельный вес, и поэтому они не представляют крупной самостоятельной экономической силы.

Потребительская кооперация в Швеции в 1950 году имела 8017 магазинов с оборотом в 1674,6 млн. крон, что составляло лишь 15 проц. розничного оборота; потребительская кооперация в Англии в 1950 году имела 26 458 магазинов с оборотом в 592 880 тыс. фунтов стерлингов, или 12 проц. розничного оборота. Бельгийская потребительская кооперация, объединявшая в 1932 году около 3 млн. членов, имела оборот лишь в 632 млн. франков, что составляло 5 проц. розничного оборота страны; в Германии удельный вес потребительской кооперации в розничном обороте составлял 4,1 проц. (1929 г.), во Франции — 0,9 проц. (1929 г.). В США в 1948 году потребительская кооперация располагала 728 магазинами с оборотом в 108,5 млн. долларов (0,08 проц. розничного оборота). Понятно, что при таком удельном весе в торговле кооперативы не могут активно вмешиваться в процесс конкуренции, влиять на движение цен, на перемещение капиталов и т. д.

Слабость рабочих потребительских кооперативов усугубляется еще и тем, что они не имеют своей кооперативной производственной базы и потому всецело зависят от капиталистов.

Экономическая слабость рабочих кооперативов делает их зависимыми от крупных банков, от монополистических организаций, которые, оказывая кредит, диктуют им свои условия, связывают их по рукам и ногам. В результате кооперативы неизбежно впадают в общую капиталистическую систему.

И все же рабочая кооперация имеет существенное значение в освободительном движении пролетариата. В. И. Ленин в своем проекте резолюции о рабочих кооперативах для Копенгагенского конгресса писал:

«Конгресс признает,

1) что пролетарские кооперативы дают возможность рабочему классу улучшать свое положение уменьшением посреднической эксплуатации, воздействием на условия труда у поставщиков, улучшением положения служащих и т. д.;

2) что пролетарские кооперативы получают все более важное значение в массовой экономической и политической борьбе, оказывая помощь при стачках, локаутах, преследованиях и т. п.;

3) что пролетарские кооперативы, когда они организуют массы рабочего класса, обучают его самостоятельному ведению дел и организации консума¹, подготавливая его в этой области к роли ор-

¹ Консум — потребление.

ганизатора экономической жизни в будущем социалистическом обществе»¹.

В то же время Ленин разоблачал всю несостоятельность и вредность теории «кооперативного социализма». Корни этой теории, как указывал В. И. Ленин, лежат в самой кооперативной форме: «...кооперативы, не будучи организациями непосредственной борьбы с капиталом, способны порождать и порождают иллюзии, будто они являются средством решения социального вопроса»². Буржуазные кооператоры и реформисты используют эту иллюзию, чтобы отвлечь рабочий класс от революционной борьбы против капитализма и противопоставить кооперативное движение революционному движению пролетариата.

Что касается кооперативов мелких товаропроизводителей, то они и по социальному составу и по своей практической деятельности с самого начала носили капиталистический характер. Беднота почти не имеет возможности участвовать в этих кооперативах. Мелкие же капиталисты устремляются в кооперативы мелких товаропроизводителей, используя их для того, чтобы усилить свои экономические позиции в борьбе против крупного промышленного и торгового капитала.

Поэтому Ленин писал: «Несомненно, что кооперация в обстановке капиталистического государства является коллективным капиталистическим учреждением»³.

Кооперация при господстве капитализма не может быть средством мирного социалистического преобразования товарно-капиталистического производства и обращения. При господстве капитала экономическая борьба в конечном счете подчиняется закону конкуренции, где сильный побеждает и душит слабого независимо от того, частный ли это предприниматель или кооперативная организация. Естественно, что кооперация как организация, включающая в себя значительную массу трудящихся, вызывает большую неприязнь со стороны капиталистов, чем любое частное капиталистическое предприятие.

¹ В. И. Ленин. Соч., т. 16, стр. 239.

² Там же.

³ В. И. Ленин. Соч., т. 33, стр. 433.

КАПИТАЛИСТИЧЕСКАЯ ТОРГОВЛЯ И ЕЕ ФОРМЫ

Экономическое могущество торгового капитала базируется на мощи промышленного капитала. Поэтому эволюция капиталистической торговли и развитие ее форм всецело определяются капиталистическим производством.

В начальной стадии капитализма капиталы промышленников были сравнительно небольшими, продукция промышленности шла главным образом на местный рынок. В этих условиях промышленники сами торговали на местных ярмарках и праздничных базарах или пользовались услугами небольшого числа торговцев.

Но когда сложилась крупная машинная промышленность, которая начала выпускать в огромных масштабах разнообразнейшую продукцию, то, естественно, характер торговли должен был измениться. Крупная специализированная промышленность регулярно выбрасывала на рынок товары большими партиями. Реализацией этой массы товаров мог заниматься лишь крупный торговый капитал. Концентрация и централизация промышленного капитала вызывали, следовательно, концентрацию и централизацию торгового капитала.

Развитие капиталистического производства и обращения привело к расчленению торговли на оптовую и розничную, каждая из которых в свою очередь расчленяется на множество отраслей и принимает различные формы.

1. Оптовая торговля

Оптовая торговля — это прежде всего торговля между самими капиталистами. Оптовый торговец имеет дело не с обычными потребителями, а со скупщиками, промышленниками и розничными торговцами. Вторая особенность оптовой торговли — это крупные масштабы торговых сделок: товары продаются и покупаются не единицами, а большими партиями. Поэтому оптовик ведет главным образом специализированную торговлю, он торгует каким-либо одним видом товара: углем, железом, хлебом, скотом, лесом и т. д. В силу этого он имеет дело преимущественно со специализированным крупным рынком: рынком хлеба, рынком скота, рынком леса и т. п.

Оптовая торговля, развиваясь, принимает различные формы.

Одной из старейших ее форм является ярмарочная торговля. На ярмарках сделки совершаются на основе непосредственного осмотра товара.

Ярмарочная торговля обычно развита в тех странах и районах, где из-за отсутствия хороших путей сообщения нет регулярного подвоза товаров. Оптовые торговцы в этих условиях должны не только сами ездить по ярмаркам, но иметь также свои транспортные средства, например морские и речные суда, свои склады, погреба и прочие сооружения по хранению товара. С развитием современных средств сообщения, особенно железнодорожного транспорта и парового судоходства, обеспечивающих регулярную доставку товаров, значение ярмарочной торговли стало повсеместно падать.

Современный транспорт сократил также ряд функций оптового торговца. Раньше в функции торговли входили упаковка, сортировка, перевозка и хранение товаров. Теперь от торговли обособляются в самостоятельную отрасль хозяйства, с одной стороны, почти все виды транспорта: железнодорожный, морской, речной, автомобильный и т. д., с другой — складское хозяйство: склады, погреба, холодильники, элеваторы и пр. Оптовый торговец уже непосредственно не занимается транспортом, сортировкой, упаковкой и хранением товаров, — это становится функцией особого рода капиталистов — владельцев транспорта и складского хозяйства.

В связи с этим изменяются формы и методы самой торговли. Ярмарки все больше уступают место регулярно функционирующим специальным рынкам. Они функционируют раз или несколько раз в неделю, а в крупных городах — ежедневно и пропускают значительную массу товаров.

Широкое развитие получает торговля по образцам. Здесь торговля отделяется от самого товара, при сделках фигурирует не товар, а его образец или проба. Торговля по образцам еще более упростила процесс обращения. Крупная машинная промышленность создала твердую номенклатуру и стандартность как сырья и вспомогательных материалов, так и готовых изделий. Поэтому уже не требуется при сделках обязательный осмотр самого товара, достаточно иметь образец товара. Сделки могут совершаться без самих продавцов и покупателей, с помощью их агентов. Все это содействует развитию торговой спекуляции, росту наживы крупного торгового капитала.

Торговля по образцам вызвала ярмарки образцов, различные выставки и организацию торговых музеев. Ярмарки образцов отличаются от прежних ярмарок тем, что сюда уже не свозится товарная масса. Здесь имеются лишь образцы товаров. На основе этих образцов совершаются оптовые сделки или делаются заказы на производство определенных товаров.

Оптовая торговля — это сфера, где орудует крупный капитал, который диктует мелким торговцам условия продажи и условия

кредита, разоряет и подчиняет себе мелкую торговлю, захватывает наибольшую, львиную долю торговой прибыли.

Разновидностью оптовой торговли является биржевая торговля.

2. Биржевая торговля

Товарная биржа представляет собой своеобразно организованный, периодически функционирующий рынок массовых заменимых товаров.

На бирже, в отличие от других рынков, нет товаров. Сделки совершаются по установленным стандартам и образцам товаров, которые находятся в это время где-то на складах, элеваторах или перевозятся на поездах и пароходах. Понятно, что объектом биржевой торговли не могут быть товары, обладающие разными индивидуальными особенностями: картины, дома, сооружения, машины, скот и т. д., а лишь однородные по своим качествам массовые товары, как, например, рожь, пшеница, мука, спирт, кофе, лес, шерсть, уголь, хлопок, металлы и др. Такие однородные товары могут быть сгруппированы по определенным типам и стандартам, и одна партия данного рода товаров обладает такими же качествами, как и другая, т. е. являются, как говорят, вполне заменимыми. Поэтому для покупателя совершенно безразлично, купить ту или другую партию товаров, раз они по качеству совершенно одинаковы.

На бирже совершаются сделки за наличный расчет и на срок. При сделках за наличный расчет продавец поставяет проданную партию товара покупателю или фирме, по указанию покупателя, немедленно или в течение ближайших нескольких дней. Уплата совершается во время поставки проданного товара.

Сделка на срок отличается от сделки за наличный расчет тем, что доставка товара покупателю или исполнение сделки совершается значительно позже самой сделки. Например, продано 10 тыс. тонн пшеницы 2 апреля с доставкой ее покупателю 30 апреля того же года.

Биржевая сделка на срок развивалась из сделки на поставку. Сделка на поставку носит все черты индивидуального торгового соглашения. В биржевых сделках, наоборот, все обезличено и сводится лишь к уровню цены: качество товара стандартное, количество его выражается в договорных единицах и измеряется в кратных отношениях (например, кофе продается партиями по 500 мешков, хлопок — по 100 тюков, пшеница — по 25 тонн и т. д.); содержание договора, сроки его исполнения установлены биржевыми обычаями, — все дело сводится к уровню цены покупаемого и продаваемого товара.

Большинство участников биржевой торговли совершенно не интересуется реальным товаром, допустим сахаром, для них сахар или пшеница — лишь объект биржевой наживы; они с таким же успехом могут заниматься куплей-продажей угля, шерсти, масла,

кофе или какого-либо другого товара, — их интересует лишь разница цен во времени — разница между ценой в момент покупки и ценой в момент реализации сделки. В биржевой торговле покупатель может отказаться от купленного товара, уплатив разницу между покупной ценой и ценой, установившейся в день ликвидации сделок. Продавец также может отказаться от поставки проданного товара, уплатив разницу между условленной продажной ценой и ценой, установившейся при окончании сделки.

Все эти особенности биржевых сделок на срок создают благоприятные условия для широкой биржевой спекуляции. Биржевые спекулянты заключают так называемые сделки на разницу. Здесь нет продажи реального товара: продавец не имеет товара, а покупатель — соответствующего количества денег. Их интересует лишь разница между ценой фиктивно продаваемого товара в момент заключения сделки и ценой в момент ликвидации сделки. В биржевой игре одни спекулируют на повышении цены и стараются ее поднять во что бы то ни стало, другие спекулируют на понижении цены. Биржевая спекуляция вызывает большие колебания цен товаров, причем потери от колебаний цен несут главным образом покупатели и продавцы реальных товаров.

Спекулятивные сделки фактически оторваны от обмена реальными товарами, часто сделки совершаются на товары, которые только в будущем должны появиться на рынке, например сделки на будущий урожай хлеба или хлопка. Поэтому оборот товаров на бирже не соответствует их реальному обороту. Так, в Чикаго биржевой оборот зерна в 20-х годах XX века в 3 раза превышал весь мировой урожай, на Гаврской бирже оборот шерсти был в 10 раз больше мирового производства шерсти.

3. Розничная торговля

Розничная торговля в отличие от оптовой — это торговля между торговцами и широкими массами потребителей. Здесь товары продаются поштучно или такими единицами измерения, как метр, грамм, килограмм, литр, но не тоннами, кипами и мешками.

Поэтому в розничной торговле принимают участие люди самого различного состояния по денежным ресурсам — от крупного капиталистического магната до безработного, торгующего с рук папирусами.

Розничная торговля исстари отличалась от оптовой как торговля универсальная. Даже в коробке разносного торговца — коробейника — имелись самые различные товары: ленты, платки, гребенки, зеркальца, пряности и прочий ходовой товар. В лавке деревенского торговца можно было найти такие разнообразные товары, как деготь, керосин, гвозди, веревки, мыло, пряники, сахар и пр.

Однако в дальнейшем розничная торговля дифференцируется. От старой «универсальной лавки» отделяются мануфактурная лавка, лавка металлических изделий, лавка стеклянных и фарфоровых изделий, галантерейная и игрушечная лавки, бакалейная лавка и т. д. Затем появляются магазины, торгующие лишь одним видом товара, например обувью или табачными изделиями и т. д.

В розничной торговле большое место занимают мелкие торговцы, но их удельный вес в торговом обороте незначителен. Это видно из данных о концентрации розничной торговли.

В Англии в 1950 году торговые предприятия с оборотом до 5 тыс. фунтов стерлингов по численности составляли 54,3 проц., по обороту их удельный вес равнялся всего 13,5 проц.; удельный вес крупных торговых предприятий (с оборотом свыше 25 тыс. фунтов стерлингов) по численности составлял 5,7 проц., а по обороту — 40,9 процента.

В Соединенных Штатах Америки в 1948 году мелкие торговые предприятия (с оборотом до 20 тыс. долларов) составляли по численности 38,5 проц., а по обороту — только 4,6 проц., тогда как крупные предприятия (с оборотом свыше 300 тыс. долларов) по численности составляли 3,8 проц., а по обороту — 42 процента.

Вся крупная розничная торговля находится в руках немногих монополий. Так, в США в 1939 году удельный вес шести крупнейших корпораций в универсальной торговле составлял 37,7 проц., пяти корпораций в торговле по стандартным ценам — 73 проц., одной корпорации в торговле книгами и газетами — 43,8 процента.

В связи с концентрацией в розничной торговле получили широкое развитие универсальные магазины, магазины единых (стандартных) цен, посылочная торговля, цепные и многолавочные предприятия.

Универсальные магазины, как правило, — это крупные комбинаты розничной торговли с разнообразным ассортиментом товаров. Универсальные магазины являются мощным орудием конкуренции и эксплуатации трудящихся крупным торговым капиталом. Гигантская концентрация предложения всевозможных товаров и услуг и навязчивая реклама позволяют универсальным магазинам, с одной стороны, оказывать сильное давление на покупателей и выкачивать их денежные средства, с другой — беспощадно вытеснять из торговли мелких торговцев. Отсюда широкое движение мелких торговцев против универсальных магазинов.

Магазины стандартных цен «обслуживают» преимущественно малосостоятельных покупателей. Они торгуют массовыми товарами в одну или две цены. Подавляющее большинство магазинов стандартных цен — это крупные торговые предприятия, принадлежащие финансовым магнатам.

Упрощенная форма торговли, широкий ассортимент и обманчивая дешевизна товаров используются владельцами магазинов

стандартных цен для привлечения значительной массы покупателей из бедноты, которым сбываются неходовые, залежалые товары, за счет чего извлекаются огромные прибыли.

Широкое развитие получила посылочная торговля. Ею занимаются и универсальные магазины, но для них это является побочным занятием. Здесь мы имеем в виду те торговые предприятия, которые занимаются исключительно посылочным делом. Посылочные предприятия вместо магазинов имеют огромные склады со всевозможными товарами. По всей стране рассылаются рекламно оформленные каталоги имеющихся товаров. Покупатель выбирает по каталогам товары и заказывает их по почте, телефону или телеграфу.

Посылочная торговля сконцентрирована в руках крупных торговых компаний. Через систему посылочной торговли крупный капитал эксплуатирует главным образом покупателей из сельских местностей, мелких городов и поселков, которые не имеют средств и возможностей ездить за покупками в крупные торговые центры и потому попадают в цепкие лапы посылочных торговых фирм.

Значительное развитие также получила торговля в рассрочку и в кредит. В 1948 году в США торговали в кредит и в рассрочку 545 тыс. магазинов. Торговля в рассрочку неизбежно ведет к установлению экономической зависимости покупателей от торговых фирм. Для того чтобы постоянно держать покупателей в долговой зависимости и выкачивать их будущие заработки, многие торговые фирмы открывают специальные текущие счета, по которым покупатель только к концу месяца платит за все покупки данного месяца. В США по таким счетам было продано в 1941 году на 12,4 млрд. долларов, что составляет около 22 проц. розничного оборота. Долг по этим счетам на конец 1941 года достигал 1,8 млрд. долларов.

Торговля в рассрочку и в кредит для рабочих и малосостоятельных покупателей — это ростовщическая форма торговли, ведущая к закабалению трудящихся торговым капиталом. О размере этой кабалы свидетельствует развитие потребительского кредита. Так, общая сумма потребительского кредита в США составляла в 1941 году 9,8 млрд. долларов, в 1949 году — 17,1 млрд., в июле 1953 года — 27,2 млрд. долларов.

С ростом концентрации розничной торговли получают широкое распространение цепные и многолавочные торговые предприятия. Крупные торговые фирмы монополизируют торговлю путем организации сотен филиальных магазинов, заброшенных по всей стране. Крупный капитал вытесняет, таким образом, мелкий не только с центральных улиц, организуя там гигантские универсальные и специальные магазины, но и с окраин и трущоб, где создает небольшие универсальные магазины, магазины стандартных цен «дешевых» товаров. То же происходит и в сельских местностях, где крупные капиталисты организуют филиальные магазины и посылочную торговлю.

Системой цепных магазинов и филиальных лавок крупный капитал монополизировал торговлю и вынуждает потребителя подчиняться его воле, его гнету и произволу.

Капиталистические монополии не ограничиваются монополизацией внутреннего рынка, они распространяют свое господство на внешние рынки, организуя в чужих странах свои филиальные торговые фирмы и магазины. Так, компания «Вулворт», кроме огромного количества магазинов в США, имеет 782 магазина в Англии, 46 магазинов в Западной Германии. Гигантским международным торгово-промышленным спрутом является американская фруктовая компания «Юнайтед фрут», душащая своими щупальцами не только американского поставщика и потребителя, но и закабаленные ею народы Центральной и Южной Америки.

В торговле, так же как и в производстве, действует закон концентрации и централизации капитала. Крупный торговый капитал имеет преимущество перед мелким во всех отношениях. Крупные магазины имеют значительную экономию на заработной плате продавцов, на страховании, по налогам, по процентам. За счет этого они могут шире использовать рекламу, лучше обставить и осветить помещение, нанять более квалифицированных и опытных торговых служащих. Поэтому капитал крупных магазинов оборачивается быстрее и получают более высокие прибыли.

В результате мелкие торговцы быстро разоряются, немногие «счастливицы» поступают на службу к крупным торговым магнатам в качестве служащих, коммивояжеров или ведут комиссионную торговлю, большая же часть их попадает в армию безработных.

4. Внешняя торговля и торговый баланс

Торговый капитал обслуживает процесс обращения товаров и товарного капитала не только внутри страны, но и между странами.

Внешняя торговля, т. е. торговля данной страны с другими странами, существует так же давно, как и сам торговый капитал, но колоссальные размеры она принимает лишь в эпоху капитализма. За сто лет, с 1800 по 1900 год, оборот мировой капиталистической торговли увеличился с 1,5 до 18,9 млрд. долларов, в 1913 году он равнялся 37,8 млрд., в 1929 году — 68,6 млрд. долларов.

Международная торговля при капитализме развивалась не только шире, она становилась все более интенсивной. Оборот мировой торговли на душу населения в 1800 году составлял 2,31 доллара, в 1900 году — 13,02 доллара, в 1913 году — 24,47 доллара.

Такое быстрое развитие товарооборота между странами объясняется особенностями капитализма. «...Капитализм,— писал В. И. Ленин,— не может существовать и развиваться без постоянного расширения сферы своего господства, без колонизации новых

стран и втягивания некапиталистических старых стран в водоворот мирового хозяйства»¹. Гигантски развивая производительные силы, капитализм в то же время ведет к обнищанию трудящихся масс, к относительному сокращению покупательной способности населения. Продавать товары на внутреннем рынке становится труднее. Это заставляет капиталистов искать новые рынки сбыта и рынки дешевого сырья и продовольствия вне страны. Дешевое иностранное сырье дает капиталистам возможность снижать издержки производства товара, а расширение внешнего рынка сбыта — удерживать цены товаров внутри страны на высоком уровне. Дешевое импортное продовольствие дает возможность снижать заработную плату рабочих. Все это увеличивает прибыли капиталистов.

Далее. Внешняя торговля обеспечивает крупным капиталистам получение добавочной прибыли. «Капиталы, вложенные во внешнюю торговлю, — пишет Маркс, — могут давать более высокую норму прибыли, так как... здесь идет конкуренция с товарами, которые производятся другими странами при менее благоприятных условиях производства, так что более передовая страна продает свои товары выше их стоимости, хотя дешевле конкурирующих стран»².

Наконец, внешняя торговля является одним из средств расширения сферы влияния развитых капиталистических стран и подчинения этими странами остальных стран.

Все это служит побудительным мотивом к расширению внешней торговли.

Общей предпосылкой международной торговли является общественное разделение труда между странами. В докапиталистических формациях внешняя торговля базировалась на сравнительно незначительных различиях в способе производства и образе жизни, которые имелись у отдельных народов. Капитализм расширил и углубил международное разделение труда. С переходом к машинному производству, к современным видам транспорта решающим орудием расширения внешней торговли стали для буржуазии низкие цены экспортируемых товаров. Дешевизна продукта машинного производства дает возможность не только установить торговые связи с другими странами, но и влиять на ход развития этих стран: она разрушает неразвитую промышленность отсталых стран и превращает их в аграрный придаток развитых капиталистических стран.

По структуре экспорта и импорта отдельных стран можно видеть, как велика их зависимость от внешней торговли. Промышленно развитые страны вывозили на мировой рынок готовые изделия и ввозили продовольствие и сырье. Так, в 1913 году удельный вес готовых промышленных изделий в английском экспорте соста-

¹ В. И. Ленин. Соч., т. 3, стр. 522.

² К. Маркс. Капитал, т. III, стр. 247.

вил 78,3 проц., в 1953 году — 85,9 проц., а удельный вес продовольствия и сырья в импорте равнялся в 1913 году 86,7 проц., в 1953 году — 77,8 процента.

Напротив, отсталые аграрные страны экспортируют главным образом продовольствие и сырье и импортируют готовые промышленные изделия как для личного потребления, так и для производственных целей. Такой страной была царская Россия. В русском экспорте жизненные припасы составляли в 1911 году 983,3 млн. рублей, или 64,1 проц. вывоза (в том числе хлеб — 652 млн. рублей), сырье и полуобработанные материалы — 471,5 млн. рублей, или 30,6 проц., тогда как готовые фабрично-заводские и кустарные изделия — лишь 56,8 млн. рублей, или 3,6 проц. вывоза.

Еще более односторонний характер носит внешняя торговля колониальных и зависимых стран. Так, в экспорте Бирмы в 1951/52 году рис занимал 74 проц., промышленное сырье — 18,0 проц., а в импорте промышленные изделия — 46,1 проц. (в том числе текстильные изделия — 27,9 проц., оборудование и транспортные средства — 8,9 проц.). В экспорте Цейлона около 90 проц. занимают чай, каучук, кокосовое масло; в цейлонском импорте удельный вес продовольственных товаров и тканей достигает 50 процентов.

Внешняя торговля складывается из торговли по вывозу товаров (экспортная торговля) и торговли по ввозу товаров (импортная торговля). Обе формы внешней торговли связаны между собой и влияют друг на друга. Нельзя покупать в более или менее значительном размере иностранные товары без вывоза своих товаров и, наоборот, нельзя увеличить вывоз без ввоза. Если ввоз товаров превышает их вывоз, то страна должна покрыть разницу деньгами (золотом), иначе она попадает в долговую зависимость. Поэтому для каждой страны большое значение имеет торговый баланс — соотношение между стоимостью вывезенных и ввезенных товаров за данный промежуток времени (год, квартал, месяц и т. д.). Разница между ввозом и вывозом образует сальдо торгового баланса. Если товаров вывезено больше, чем их ввезено, то торговый баланс будет активным, и, наоборот, если вывезено товаров меньше, чем их ввезено, то он будет пассивным. Внешняя торговля является одним из методов усиления зависимости отсталых стран от главных капиталистических стран, является одним из способов установления системы финансовой зависимости большей части капиталистического мира от нескольких крупнейших стран финансового капитала.

5. Внешняя торговля и торговая политика

Внешняя торговля имеет чрезвычайно важное значение в международных отношениях. Буржуазия каждой страны старается обеспечить свои интересы в международной торговле через соответствующую торговую политику.

В области внешней торговли исторически сложились две формы торговой политики: политика протекционизма, или покровительства национальной промышленности, и политика свободной торговли (фритредерство).

Система протекционизма. Протекционистская политика зародилась в период возникновения капиталистического производства и проводилась до начала XIX века.

«Система протекционизма,— указывал Маркс,— была искусственным средством фабриковать фабрикантов, экспроприировать независимых рабочих, капитализировать национальные средства производства и средства к жизни, насильственно сокращать переход от старого способа производства к современному»¹. Ярким образцом применения протекционизма на заре капитализма является торговая политика Кромвеля в Англии, Кольбера во Франции и Петра I в России.

Протекционистская политика имела целью защиту национальной капиталистической промышленности и усиление ее конкурентоспособности на внешнем рынке. В этих целях была изменена вся система таможенных пошлин. Таможенные пошлины стали мощным орудием протекционистской политики.

В ряде стран проводилась политика запрещения ввоза иностранных промышленных изделий. На те товары, которые не числились в группе запрещенных, налагались огромные пошлины, фактически являвшиеся запретительными пошлинами.

Протекционистская политика охватывает не только импортную, но и экспортную торговлю. В ряде стран широко применялась запретительная система в экспорте промышленного сырья, необходимого для национальной промышленности,— шерсти, кожи, железа, меди, леса, поташа, льна, пеньки и т. д.— и всемерно поощрялся вывоз промышленных изделий. Промышленным компаниям предоставлялось монопольное право на производство и продажу ряда товаров и крупные субсидии и премии для экспорта их продукции. Кроме денежной поддержки, государство обеспечивало промышленность дешевой рабочей силой путем издания законов против бродяжничества, путем учреждения так называемых «рабочих домов», насильственного удлинения рабочего дня, сокращения заработной платы и запрещения рабочих организаций. Для развития новых отраслей промышленности государство выписывало иностранных мастеров, поддерживало иммиграцию иностранных квалифицированных рабочих и мастеров и запрещало эмиграцию в чужие страны отечественных мастеров, квалифицированных рабочих и т. д.

В борьбе с иностранными соперниками, сопровождавшейся открытыми торговыми войнами, создавались для отдельных стран благоприятные условия в области внешней торговли. В Англии по Навигационному акту Кромвеля (1651 г.), дополненному зако-

¹ К. Маркс. Капитал, т. I, стр. 760.

нами 1660 и 1665 годов, все каботажное плавание (торговое мореплавание между портами одного и того же государства) и торговля с колониями предоставлялись исключительно английским судам, построенным на английских верфях и плавающим под водительством английского капитана с командой из англичан (не менее трех четвертей состава); товары из европейских стран могли привозиться только на английских судах или на судах той страны, из которой привозились товары.

Аналогичные законы по судоходству издавались и в других странах, хотя они не имели такого крупного успеха, как в Англии.

Протекционистская политика в России зародилась в середине XVII века и широко проводилась в эпоху Петра I и его ближайших преемников.

При Петре I купцы были разбиты на две гильдии. Для них были учреждены магистраты, они были исключены из ведомства воевод и приказов. Были сделаны попытки организовать купеческие компании для торговли с заграницей, для строительства мануфактур.

Для поддержания мануфактурной промышленности при Петре I были проведены мероприятия по расширению ее сырьевой базы: были изданы указы о размножении льняного и пенькового промысла, о разведении овец, о розыске серебряных, медных и железных руд, каменного угля, серы, красок, о посеве табака, об организации аптекарского огорода, виноградных садов и т. д. Были проведены меры по усилению конкурентоспособности продукции русской промышленности (строгая регламентация качества товаров, повышение квалификации русских мастеров и т. д.).

В области внешней торговли проводилась жесткая протекционистская политика. Тарифом 1724 года пошлины были дифференцированы в зависимости от значения и удельного веса импортируемого товара в удовлетворении потребностей страны, причем по мере роста продукции русской промышленности ставки на иностранные товары возрастали.

При Петре I началось строительство русского торгового флота. Однако в течение всего XVIII века флот преимущественно обслуживал каботажное плавание. Внешняя же торговля России обслуживалась иностранными кораблями, часть которых плавала под русским флагом.

Таким образом, прямыми запретами вывоза и ввоза важнейших видов товаров, высокими пошлинами, экспортными премиями и государственной субсидией создавались благоприятные условия для развития капиталистической промышленности.

Но по мере того как капиталистическая промышленность становилась на собственные ноги и усиливалась ее конкурентоспособность на внешнем рынке, протекционистская политика становилась тормозом и промышленная буржуазия выдвигала требование фритредерской политики.

Политика свободной торговли. С теоретическим обоснованием политики свободной торговли выступили представители буржуазной классической политической экономии А. Смит и Д. Рикардо.

Смит обосновывал политику свободной торговли выгодами международного разделения труда. По мысли Смита, при свободной торговле устанавливается такая система международного разделения труда, когда каждая страна будет более рационально использовать капитал и труд, будет производить товаров больше и дешевле и выгодно обменивать их за границей.

Рикардо развивал дальше идеи Смита и при этом доказывал, что торговля, доставляя дешевые иностранные товары, не только дает возможность жителям сберегать на своих расходах и тем увеличивать свои «житейские удобства», но снизить заработную плату рабочих и увеличить норму прибыли.

Опираясь на эти доводы, промышленная буржуазия все настойчивее требовала ликвидации торговых монополий и привилегий, освобождения внешней торговли от таможенных пошлин и прочих ограничений, установления полной свободы торговли между странами. Система свободной торговли становится для буржуазии промышленно развитых стран средством обеспечения промышленности дешевым иностранным сырьем, снижения заработной платы рабочих путем ввоза дешевого продовольствия, расширения внешнего рынка, удушения слабой промышленности остальных стран и превращения их в аграрные придатки передовых стран. Свобода торговли в действительности означала: во внешней политике — свободу развитого капитала по отношению к неразвитому капиталу других стран, во внутренней политике — свободу, которой капитал пользуется для угнетения рабочего.

Инициатором системы свободной торговли была английская буржуазия. В результате промышленного переворота Англия превратилась в мастерскую мира. Ее товары были самыми лучшими и самыми дешевыми. Она уже не боялась иностранной конкуренции.

Вслед за Англией и другие страны начали заменять запретительные пошлины сравнительно невысокими ввозными пошлинами. Однако переход к политике свободной торговли в этих странах совершался менее резко и последовательно, чем в Англии. Это обуславливалось, во-первых, тем, что их промышленность, не окрепшая еще, не выдерживала свободной конкуренции с английской промышленностью и чахла; во-вторых, в ряде стран, как Россия, Пруссия, Австро-Венгрия, имелись значительные пережитки феодальных отношений и прежняя протекционистская торговая политика использовалась правящей верхушкой в интересах помещиков и в ущерб основной массе промышленной буржуазии. Отсюда та сложная теоретическая и политическая борьба между сторонниками политики свободной торговли и сторонниками протекционизма, которая характерна для первой половины XIX века.

К. Маркс и В. И. Ленин, критикуя фритредеров и протекционистов, доказывая, что свободный капитал так же точно эксплуатирует рабочего, как и капитал, обложенный пошлинами, вместе с тем указывали, что для рабочего класса безразлично, какая политика, каким классом и в чьих интересах проводится в жизнь. В тех странах, где развитие промышленности задерживается главным образом феодальными пережитками, протекционизм являлся реакционной политикой. Он способствовал сохранению пережитков феодализма и ухудшал условия жизни трудящихся. Система свободной торговли в этих условиях способствовала ликвидации пережитков феодализма, ускорению развития производительных сил и созданию предпосылок пролетарской революции.

Империалистический протекционизм. Последняя четверть XIX века ознаменовалась постепенным отходом от системы свободной торговли. Число промышленно развитых стран увеличивается. Внутри крупнейших капиталистических стран на основе высокой концентрации производства возникают капиталистические монополии; происходит сращивание монополистического промышленного капитала с монополистическим банковым капиталом, в результате чего возникает финансовый капитал, начинающий играть решающую роль в хозяйственной жизни капиталистических стран. В области международных отношений все большее значение приобретает вывоз капитала; на почве вывоза капитала и борьбы за рынки сбыта и источники сырья возникают международные монополии, делящие мир экономически на сферы влияния; к концу XIX века завершается территориальный раздел мира между великими державами. В начале XX века капитализм вступает в монополистическую стадию развития — империализм.

Распространение господства финансового капитала ведет к коренному изменению и торговой политики. Политика свободной торговли была выражением свободной конкуренции эпохи господства промышленного капитала. Финансовый капитал является монополистическим капиталом: его движущим мотивом служит не средняя прибыль, а максимальная прибыль, которую можно получить не путем свободной конкуренции, а путем монопольного господства в области производства и сбыта тех или иных товаров. Поэтому свободная конкуренция уступает место борьбе гигантских монополий за господство. Конкуренция при империализме крайне обостряется, превращаясь в прямое «удушение монополистами тех, кто не подчиняется монополии, ее гнету, ее произволу»¹.

Эти же методы конкурентной борьбы распространяются на международную торговлю. Система свободной торговли сменяется империалистическим протекционизмом.

Империалистический протекционизм есть политика монополистического, финансового капитала. Он ставит своей целью не покровительство национальным отраслям народного хозяйства, а монополизацию внутреннего рынка как базы экономической экспансии и извлечение максимально высокой монопольной прибыли. С этой целью применяются самые разнообразные методы протекционизма, начиная с таможенных пошлин и лицензионной торговли вплоть до прямого запрета ввоза и вывоза тех или иных товаров.

Империалистический протекционизм является прежде всего мощным оружием наступления монополистического капитала на жизненный уровень рабочего класса и крестьянства. Взвинчивая высокие монопольные цены под охраной таможенных пошлин и запретов, капиталистические монополии снижают реальную заработную плату рабочих и доходы мелких товаропроизводителей, вынуждают их к чрезмерному труду.

¹ В. И. Ленин, Соч., т. 22, стр. 194.

Протекционизм при империализме является орудием борьбы монополий с некартелированными предприятиями. Базисом конкуренции служат издержки производства, т. е. затраты авансированного капитала на производство товара. Так как капиталистические издержки производства ниже стоимости товара на величину прибавочной стоимости, то конкурентоспособность капиталиста зависит от разницы между стоимостью и издержками производства. Капиталистические монополии, устанавливая высокие монопольные цены на сырье, топливо, удобрения, оборудование, машины и прочие средства производства, повышают издержки производства некартелированных предприятий и тем ослабляют их конкурентоспособность. С конца XIX века до первой мировой войны, несмотря на значительное повышение производительности труда и снижение издержек производства, цены поднялись в 1,5—2 раза. Чтобы выдержать конкуренцию с монополиями, некартелированные предприятия стараются снизить издержки производства за счет заработной платы и зверской эксплуатации рабочих; тяжесть конкуренции между монополиями и немонополизированными предприятиями перекладывается на плечи рабочих.

Империалистический протекционизм выступает как орудие завоевания внешних рынков и закабаления чужих стран. Высокие монопольные цены внутри страны позволяют финансовым магнатам создавать огромные фонды дешевых товаров для бросового экспорта — демпинга.

Демпинг, или экспорт товаров по чрезвычайно низким ценам, нередко по ценам ниже издержек производства (по убыточным ценам), невозможен при системе свободной торговли, это привело бы только к разорению капиталиста. Но в эпоху монополистического капитализма это возможно и широко практикуется. Благодаря высоким монопольным ценам товары внутри страны продаются выше цены производства. Чем выше монопольные цены внутри страны, тем дешевле можно экспортировать товары за границу. Демпинг, будучи внешне убыточным экспортом, фактически является формой извлечения добавочной монопольной прибыли. Тяжесть демпинга ложится не на капиталистов, а на население, на трудящихся экспортирующей страны.

Демпинг является мощным орудием конкуренции монополий на международном рынке. Он применялся уже на заре монополистического капитализма. Но особенно широко применяется демпинг в период общего кризиса капитализма.

Экспорт товаров по бросовым ценам позволяет капиталистическим монополиям пробивать бреши в таможенных барьерах своих конкурентов. Чтобы парализовать демпинг, крупные капиталистические страны повышают таможенные ставки, вводят специальные антидемпинговые пошлины. Но империалистические страны не ограничиваются этими оборонительными мерами, они используют такие наступательные средства, как система импортных и экспортных контингентов (точное ограничение импорта и экспорта товаров по количеству, весу и ценности путем законодательных и административных постановлений), система лицензий на импорт и экспорт товаров, контроль над валютными операциями вплоть до блокирования счетов противника, экспортные премии и субсидии отечественным монополиям, запрет импорта и экспорта и разрыв торговых и кредитных отношений.

Протекционизм и демпинг являются двумя сторонами агрессивной, империалистической торговой политики монополистического капитала, используемыми для обеспечения максимальной прибыли за счет рабочего класса и трудящихся масс как собственной страны, так и других стран. Эта политика особенно разрушительна по отношению к экономически слабым странам. В. И. Ленин писал: «...никакая таможенная политика не может быть действительной в эпоху империализма и чудовищной разницы между странами нищими и странами невероятно богатыми»¹. Широко применяя демпинг, капиталистические монополии разрушают целые отрасли производства отсталых и колониальных стран, искусственно развивают те отрасли, которые выгодны метрополиям или вообще империалистическим странам; путем установления монопольно низких цен на туземные продукты они приводят

¹ В. И. Ленин. Соч., т. 33, стр. 419.

к упадку и разорению экономику слабых стран. Слабые, разоренные страны вынуждены пользоваться кредитом империалистов на ростовщических условиях, разрешать им ввозить капиталы, сдавать концессии на разработку своих естественных богатств (нефти, угля, каучука, цветных и редких металлов и пр.), снижать таможенные пошлины, покупать по монопольно высоким ценам товары у своих кредиторов, заключать кабальные торговые и кредитные соглашения и т. п.

В период общего кризиса капитализма, в период его распада и крушения сфера господства капитала все более суживается.

Распад мирового рынка на два параллельных мировых рынка, успешное развитие мирового социалистического рынка привели к дальнейшему углублению общего кризиса мировой капиталистической системы. Внутри лагеря капитализма сфера приложения сил главных капиталистических стран (США, Англии, Франции) к мировым ресурсам не расширяется, а сокращается, условия мирового рынка сбыта для них ухудшаются. Поэтому торговая политика империалистических стран принимает особенно агрессивный характер. Во главе агрессивных сил империализма стоят Соединенные Штаты Америки, стремящиеся установить свое мировое господство.

Понять всю сложность современных международных экономических отношений можно лишь на основе изучения империализма и его основного экономического закона. Подробный анализ империалистической торговой политики будет дан в лекциях по темам, посвященным империализму и общему кризису капитализма.

6. Роль торгового капитала в обострении противоречий капитализма

Из всего сказанного видно, что торговый капитал играет огромную роль в капиталистической экономике. Он занимает в сфере товарного обращения центральное место, обслуживает оборот гигантской массы товаров и этим содействует ускорению процесса воспроизводства промышленного капитала.

Однако торговый капитал, содействуя ускорению процесса капиталистического воспроизводства, обостряет противоречия капитализма.

Оборот промышленного капитала представляет единство процесса производства и процесса обращения. Чтобы обеспечить непрерывность процесса производства, надо иметь в сфере обращения известный товарный запас средств производства и предметов потребления. Носителем этого товарного запаса и является торговый капитал. В обороте торгового капитала обращение обособляется от производства. Торговый капитал, будучи обособившимся, самостоятельным капиталом, совершает свое движение в известных границах независимо от тех пределов, которые определяются процессом капиталистического воспроизводства. Вследствие этого товарный запас в обращении увеличивается значительно быстрее, чем это необходимо для обеспечения непрерывности процесса воспроизводства, — возникает излишек товарного запаса, который с развитием капитализма принимает все большие размеры. Путь от производителя товара к потребителю становится длиннее, растет число торговых посредников между ними, товар десятки раз продается и перепродается, прежде чем дойдет до

потребителя. Втягивая в торговую сеть огромные массы товаров, широко развивая биржевую спекуляцию, торговый капитал создает ф и к т и в н ы й с п р о с, а это развивает в промышленном капитале тенденцию производить товары на склад и тем самым ускоряет и углубляет разрыв внутреннего единства между производством, обращением и потреблением. «Внутренняя зависимость, внешняя самостоятельность,— указывал Маркс,— приводят его (торговый капитал. — С. Т.) к такому пункту, когда внутренняя связь вновь восстанавливается насильственно, посредством кризиса»¹.

Торговый капитал оказывает влияние на движение рыночных цен и тем самым на материальное положение трудящихся. Для торгового капитала средняя норма прибыли есть величина данная, определяемая, с одной стороны, массой прибавочной стоимости, производимой промышленным капиталом, а с другой — относительной величиной (удельным весом) торгового капитала во всем общественном капитале.

С развитием капитализма, особенно в эпоху империализма, обнаруживается, с одной стороны, тенденция к относительному увеличению торгового капитала, с другой — тенденция к понижению скорости его оборота. Оба эти явления обуславливают огромный рост чистых издержек обращения, составляющих в ряде случаев более половины продажной цены товара. Это ложится тяжелым бременем на бюджет потребителя и в первую очередь рабочего класса. Эксплуатация рабочих промышленным капиталом дополняется растущей эксплуатацией со стороны торгового капитала.

В результате обостряющейся конкуренции между торговцами и промышленниками торговый капитал все шире проникает в мелкую торговлю, монополизировать путем ростовщичества скупку товаров мелких товаропроизводителей и самоё розничную торговлю в их среде. При этом торговый капитал не приводит к полной пролетаризации мелких производителей, а лишь подчиняет их хозяйство и приспособливает его кабальными методами в качестве своего производственного базиса в борьбе с крупным промышленным капиталом. В странах с пережитками феодализма торговый капитал приспособливается к этим пережиткам и содействует их сохранению; капиталистическая эксплуатация в таких странах переплетается с ростовщичеством, кабалой и личной зависимостью, она, как отмечает В. И. Ленин, «представляет из себя не один грабеж труда, а еще и азиатское надругательство над личностью...»². В эпоху империализма эта консервативная роль торгового капитала особенно ярко обнаруживается в колониальных и зависимых странах.

Финансовый капитал использует торговый капитал в коло-

¹ К. Маркс. Капитал, т. III, стр. 316.

² В. И. Ленин. Соч., т. 1, стр. 218.

ниальных и зависимых странах в качестве орудия в борьбе с туземным промышленным капиталом и искусственно сохраняет докапиталистические формы производства как основу своего колониального господства.

В эпоху империализма концентрация торговли, как мы видели, приняла гигантские размеры. Обобществление труда в производстве дополнялось расширяющимся обобществлением труда в торговле. Возникла разветвленная крупная оптовая и розничная торговая сеть, образующая материальную базу, необходимую для организации распределения и обмена общественного продукта в социалистическом обществе. Но этот процесс обобществления труда в торговле используется капиталистическими монополиями не в интересах улучшения и подъема материального положения трудящихся, а в интересах извлечения максимальной прибыли для капиталистов. Процесс концентрации торговли, обобществление труда в сфере обращения крайне обостряют основное противоречие капитализма — противоречие между общественным характером производства и капиталистическим присвоением. Торговые служащие, овладевшие сложной техникой распределения и обмена общественного продукта и испытывающие всю тяжесть капиталистической эксплуатации в сфере торговли, вливаются в общий поток пролетарского движения, ведут борьбу против империализма, за пролетарскую революцию и социализм.

СОДЕРЖАНИЕ

Стр.

Торговый капитал и торговая прибыль

1. Торговый капитал как исторический предшественник промышленного капитала	3
2. Торговый капитал как обособившаяся часть промышленного капитала	6
3. Торговая прибыль и ее источник	8
4. Чистые издержки обращения	11
5. Эксплуатация торговым капиталом торговых служащих	13
6. Эксплуатация торговым капиталом мелких товаропроизводителей и потребителей	16
7. Потребительская и снабженческо-сбытовая кооперация при капитализме	19

Капиталистическая торговля и ее формы

1. Оптовая торговля	22
2. Биржевая торговля	24
3. Розничная торговля	25
4. Внешняя торговля и торговый баланс	28
5. Внешняя торговля и торговая политика	30
6. Роль торгового капитала в обострении противоречий капитализма	36

Редактор Ф. Ф. Ларцев.

А-06836. Подписано к печ. 29/IX 1954 г. Заказ 3290. Цена 70 к. Тираж 155 000.
Бумага 92 × 60¹/₁₆. Бум. л. 1,25. Печ. л. 2,5. Уч.-изд. л. 2,5.

3-я типография «Красный пролетарий» Главполиграфпрома
Министерства культуры СССР. Москва, Краснопролетарская, 16.